



## Procurement Business Partner Global Finance Japan/ ジャパン グローバル...

武田薬品工業株式会社での募集です。 購買のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

#### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

#### Hiring Company

武田薬品工業株式会社

#### Job ID

1581118

#### Industry

Pharmaceutical

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Yamaguchi Prefecture

#### Salary

6 million yen ~ 11 million yen

#### Work Hours

08:00 ~ 16:45

#### Holidays

【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 完全週休二日制（土・日）、祝日、メーデー、年末年始、他【有...

#### Refreshed

May 16th, 2026 02:00

### General Requirements

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2361945】

プロキュアメントビジネスパートナーは、次の7つの主要分野で責任と説明責任を負っています。

1. 供給とサービスの継続性
2. プロジェクト支援
3. コスト管理
4. ステークホルダー管理
5. サプライヤー関係管理
6. 調達

## 7.コンプライアンス

プロキュアメントビジネスパートナー（PBP）は、GMS ビジネスの要件を調達活動に変換し、必要に応じて需要または仕様に対する適切な課題を提供する重要な接点となります。

PBPは、カテゴリ管理チームおよびビジネスパートナー同僚とサポートし合い、適切なバランスのリソースがプロジェクトの実施に充てられるようにし、そのためにベストクラスの調達サポートを組織に提供できるようにします。リクエストの進行状況を監視し、ビジネス要求者に定期的にスケジュールされた更新を提供します。

このポジションは、光のサイトへの主要なPBPになる予定です。GMSサイトのマネジメントチームやサイト内の他の部門と直接やり取りします。勤務場所は、光（大阪への定期的な出張）または大阪（光に定期的に滞在する必要があります）です。

このポジションは、外部の第三者（サプライヤー）からの商品やサービスの提供を成功させることを通じて、合意された現地のビジネス要件を満たすことに重点を置き、現地のビジネス要件に沿った調達責任の遵守を管理します。

すべてのサプライヤーのサプライヤー管理活動を担当します。これらには、契約および価格協定の交渉、問題解決、プロジェクト管理、サプライヤーのパフォーマンス報告が含まれます。また、供給の継続性と信頼性を確保し、リスクを軽減します。

これには、ローカルの支出カテゴリにおける調達と、eソーシングや取引契約などの付随したな購入活動が含まれます。さらに、PBPは、他の国で交渉された契約を現地契約に変換し、その場所でのこれらの取り決めの展開をサポートする責任があります。

部門および企業の購買スタッフと連携して、商品/カテゴリの戦略とイニシアチブを共同で立案/実行します。

国内・グローバルの調達メンバーと連携して、節約の機会、規模の経済、リスク軽減を目指すことも行います。また、国内・グローバルレベルでのサプライヤーとのコラボレーションを行ったり、国内・グローバルレベルの目標や指標の達成、プロセスに関する調整を行います。

### ◀業務内容詳細▶

#### 【供給とサービスの継続性】

- ・材料やサービスが利用できないことによってサイトの製造業務影響を受けないようにします。これは、サプライチェーン、品質、およびその他の関連するサポート機能間の共有責任です。
- ・対象となるサプライヤーについては、パフォーマンス、プロジェクト、苦情に関するコミュニケーションを主導します。製造の中断を回避するために、必要に応じて問題をエスカレーションします。
- ・リスク分析を主導し、サポートします。カテゴリマネージャーと提携して、割り当てられた商品のリスク軽減計画を特定します。
- ・業務に影響を与える可能性のあるサプライヤー/商品の問題について、経営陣やその他のグループにコンサルティングを提供し、事業に購買およびサプライヤー管理の専門知識を提供します。
- ・主要なサプライヤーに定期的に需要予測情報を提供できるようにします。
- ・すべてのアクティビティについて契約でカバーできるようにします。

#### 【プロジェクト支援】

- ・調達対象分野の専門家として行動する
- ・サポートされているプロジェクトでサプライヤー関連のマイルストーンが達成されていることを確認してください
- ・プロジェクトのマイルストーンに応じて、サイト関係者との合意形成やリソースのサポートを確保する
- ・プロジェクトにおける調達関連情報の適切な共有。セービング追跡ツール（SPOT、Wave）への情報入力・更新。

#### 【コスト管理】

- ・年次設備投資および運用コストのサイト予算計画、および年次調達価格見積もりプロセスを支援します
- ・競争力のある入札、交渉、内部最適化を通じてコスト削減の機会を創出します。
- ・これらのコスト削減とコスト上昇回避を指定された追跡ツールに報告します

#### 【ステークホルダー管理】

- ・調達の代表として行動し、現場での調達関連活動について、責任の範囲内でGMSビジネスの頼りになる人物として行動します。
- ・サイトのGMSサイトリーダーシップチームの活動の一部に関与し、積極的に参加します。
- ・社内関係者と連携して、ビジネスニーズや背景を理解します。購買ニーズを定義し、要件に基づいて、調達カテゴリのイニシアチブと協力して、需要や仕様にに応じて内部関係者と調整します。

#### 【サプライヤーとの関係性構築】

- ・現地や地域のサプライヤーとの関係性を構築・維持して、コスト、品質、イノベーション、サービスを最適化し、運用のリスクを最小限に抑えます。グローバルなカテゴリチームにサポートを提供します。
- ・それぞれの責任領域におけるサプライヤーとの関係を構築・維持します。リスクを分析し、リスク軽減計画を設定し、必要に応じてサプライヤーとの継続的改善プログラムを設定します。
- ・購買プロジェクトを立案し、ビジネスチームやグローバルチームと緊密に連携して、目標、リソース、タイムライン、仕様、サプライヤーの選択基準を定義します。
- ・エスカレーションや金銭的補償交渉の場合に、問題や苦情の解決においてGMSと品質を調査またはサポートします。

#### 【調達の調整】

- ・品質、サービス、コストを最適化するために、グローバル、地域、ローカルの調達戦略を展開します。戦略計画で定めた目標を達成するように活動します。
- ・調達およびサイトへの報告をおこないます。
- ・世界中の製造拠点の他のPBPとのネットワークを構築する：クロスサイト活動を特定し、関連するカテゴリマネージャーとの共有を通じて、潜在的な価値創出の機会を発掘します。

#### 【調達】

- ・エンジニアリング、施設管理、製造部門などのサイトにおける調達活動を主導および管理する責任があります（CAPEX

チームなどと緊密に連携しています)。

- ・ 選択されたサプライヤー（ビジネス依頼者が提供する）の作業範囲を含む契約の交渉と管理により、公正な市場価格で高品質の商品とサービスを取得することを保証します。
- ・ TBS、GMS調達連携、グローバルガイドラインに沿った調達プロセスをリードします。

#### 【コンプライアンス】

- ・ GMS全体で調達活動の浸透や調達ポリシー・その他調達イニシアチブへのコンプライアンスを推進します。GMSの支出が適切なプロセスを通じて確実に振り向けられるようにする責任があります。これには、グローバルビジネスパートナーリードであるGMS調達と目標の合意と、それらの目標の実行が含まれます。
- ・ 法務およびビジネスと緊密に協力して、地元/地域のサプライヤーの新規契約の発掘や実施を支援/推進します。
- ・ 監査に参加し（必要な場合）、ビジネスに合わせて最終サプライヤーを選択します
- ・ サプライヤー作成プロセスをサポートし、該当する場合はバイヤー/サプライヤー データを提供します（インコタームズなど）。
- ・ 現在の法的プロセスに従って契約を文書化する

---

#### Required Skills

- ・ 5年以上の調達経験 コスト削減プロジェクト、価値向上プログラム、基本契約、eソーシング、できればバイオテクノロジー/製薬業界でのスポット購入の推進経験が望ましい。
- ・ ビジネスレベルの英語、会話および書面
- ・ 直接材料、設備投資、OPEXのカテゴリー、潜在的なコストレバーや市場のファンダメンタルズに関する実証済みの経験。
- ・ 人材・ステークホルダー管理能力が高く、適切かつ敬意を持って挑戦できる前向きな経営能力を発揮できる。
- ・ 調達プロジェクトを主導したり、社内外の利害関係者と調整、交流することで価値を創造する能力。
- ・ 実績のある財務およびビジネスの考察に関する能力（例:TCO、TEI、NPV、コストモデリング）
- ・ マルチプロジェクトおよびマルチ製品製造業のペースの速い環境で働いた経験。
- ・ 強力な分析、交渉、チームビルディングのスキル。
- ・ 強力な口頭および書面によるコミュニケーションスキルと強力な交渉スキル
- ・ 利害関係者内で意思決定を行い、それを執行する能力

---

#### Company Description

医薬品、医薬部外品等の製造・販売・輸出入